

FORMATION PIÈCES ET SERVICE

ORGANISER L'ACTIVITÉ DE VENTE ITINÉRANTE PRA

+ DE 100 RÉFÉRENCES

à commercialiser, une quantité de pièces de plus en plus grande

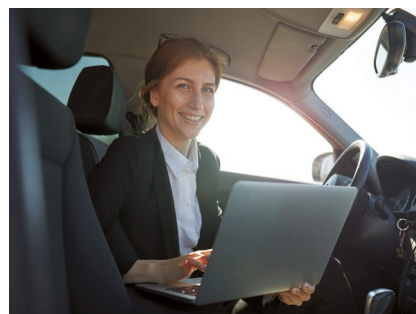
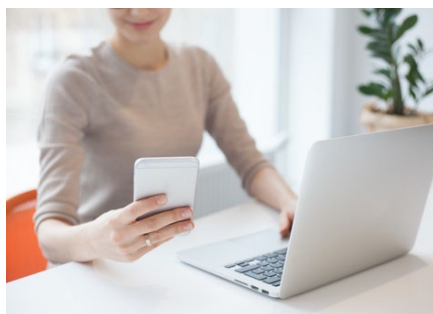
+ DE 150 CLIENTS

en portefeuille sur le secteur de chaque vendeur itinérant

TOUJOURS 60 MIN DANS 1 HEURE

une gestion du temps qui devient obligatoire

GAGNEZ EN EFFICACITÉ



Dans le domaine de la vente de pièces de rechange, le **portefeuille client** de chaque vendeur ainsi que la quantité de pièces et de produits à commercialiser **ne cessent d'augmenter**.

Cependant, il est important de conserver le temps nécessaire à **une bonne relation commerciale**.

Organisez et planifiez votre activité avec méthode pour **rester maître de votre temps**.

POUR UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES

PUBLIC

Conseillers pièces et accessoires

PRÉREQUIS

Posséder au moins un diplôme, titre ou certificat (dont CQP ou Socle de compétences CléA)

BÉNÉFICES

Optimiser la gestion de temps afin de gagner en performance

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPERATIONNELS [Réf. 31909 – 1 J soit 7H]

- Adapter son emploi du temps à son activité
- Préciser l'environnement économique et ses contraintes
- Mettre en œuvre une organisation en back office adaptée

POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / 2 / 3

Le contenu

- L'activité et le marché PRA
- L'analyse du secteur et de la concurrence
- Les plans de tournées, la prospection, le suivi
- Les outils de prospection
- La préparation des visites
- Le compte rendu

Les applications pratiques

- Créer un plan de tournée
- Utiliser les outils de prospection
- Mettre à jour les éléments clés d'un fichier client

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Expositives, participatives et actives
- Travaux individuels et en sous-groupes

LES PLUS DU GNFA

PLUS DE 50 ANS D'EXPERTISE AU DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES DES PROFESSIONNELS DE L'AUTOMOBILE.



PLUS DE 300 INTERVENANTS

experts dans les domaines techniques et tertiaires.



MAÎTRISE

Des experts métiers, spécialisés dans leur domaine de compétence, ayant exercé des fonctions techniques ou tertiaires dans le secteur.



14 CENTRES DE FORMATION

au plus proche des entreprises pour soutenir notre démarche de proximité.



MOYENS

Des centres sur toute la France, avec ateliers, showrooms et salles connectées.



PLUS DE 40 000 PROFESSIONNELS

formés chaque année sur des activités techniques et tertiaires.



MÉTHODE

Une pédagogie axée sur l'acquisition de compétences directement applicables en situation de travail. Des méthodes variées et innovantes.

CONTACTEZ-NOUS

Toutes nos formations sont déclinables en inter et intra. Pour vous inscrire ou obtenir des informations complémentaires **contactez votre interlocuteur commercial GNFA** ou notre **Service Relation Client au 09 71 01 02 11**



GNFA-AUTO.FR

